SQUET(スケット)セミナーのご案内

大阪開催
413

マーケティング発想を鍛え、戦略的な判断力を養う! 参画型セミナー

実践的に学ぶ!「マーケティング入門」

―― 旬のテーマ・注目のケース・身近な商品で実践的手法をわかりやすく解説します! ――

日時:2014年12月10日(水)10:00～17:00 / 会場:ハービスOSAKA オフィスタワー 19F (裏面ご参照)

講師:株式会社 Y's オーダー 代表取締役 MBA/人材開発コンサルタント 藤野(ふじの) 祐美(ゆみ) 氏

●セミナーのねらい

〈対象〉経営企画・営業部門の管理者・ご担当者の皆さま
マーケティングの基本を学びたい皆さま

これからの企業が勝ち残っていくためには、お客さまのニーズをつかみ、自社に合った戦略を立て、お客さまから求められる存在になることです。

このセミナーでは、ケーススタディを用いて、"マーケティングの基礎"と"具体的なマーケティングの手法"を実践的に学びます。グループ討議や、講師とともに考えることで、**①"マーケティングの基本" ②"マーケティング戦略に欠かせないフレームワークの基礎知識" ③"論理的に分析・判断できるスキル"** が身につきます。MBAホルダーの藤野講師が身近な事例を取り上げて楽しくわかりやすくご指導いたします。初心者の方、女性の方も参加しやすいセミナーです。

●カリキュラム

● 録音はご遠慮願います。

1.あなたの会社をお客さまの視点で見てみよう
(1)勝ち組?負け組?業績が伸びている会社は何が違うのか?
(2)お客さまは、なぜあなたの会社から買うのか?
(3)お客さまから求められる存在になっているか?

2.マーケティングの基本を理解する
(1)マーケティングとは? ディスカッション
①そもそもマーケティングとは、何なのか?
②誰のためのマーケティングなのか?
(2)マーケティングが果たす役割とは?
(3)マーケティング戦略と経営戦略の関係
(4)マーケティング戦略の重要性
①マーケティング戦略は、どうして重要なのか?
②戦略が利益をもたらすのか?

3.マーケティング戦略の基本を理解する
(1)マーケティング戦略を立案するために
①「いつ・どこで・どんな時に・どのように商品やサービスは売れるのか?」
②マーケティング戦略立案の流れ
(2)市場機会と脅威を発見して活動の場を見つけ出す!
(3)SWOT分析「我々の強み・弱み・機会・脅威とは?」
"コンビニエンスストアの挑戦" グループワーク
(4)3C分析「顧客分析・競合分析・自社分析」
"ファーストフード戦争で勝ち残るために" グループワーク
(5)コンセプトの立案
(6)ターゲット顧客の選定
(7)競合と差異化を図るポジショニング グループワーク
"ファッション業界に何が起きているか"

4.マーケティングの4P戦略を理解する
(1)商品戦略…何を提供するのか?
(2)価格戦略…いくらで提供するのか?
(3)流通戦略…どのチャネルを使うのか?
(4)プロモーション戦略…どのように表現するか?
(5)売れる商品・競争力ある商品とは? ケーススタディ
①どのような製品か?品揃えはどうか?
②利益、ブランドイメージが確保される価格か?
③どのような経路でお客さまへ到達させるか?
④お客さまに訴求するメディアは?

5.お客さまと企業を結びつけるのがマーケティング!
(1)企業として進むべき方向性、とるべき施策
(2)どのように機能し、どんな結果をもたらしたのか?

6.ケースから学ぶ!競争に勝ち残れ
― 旬のテーマ・注目ケースを取り上げます ―

7.マーケティングは、人を幸せにし世の中を良くする、すばらしい活動です!

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

講師：株式会社 Y's オーダー　代表取締役
MBA／人材開発コンサルタント　**藤野 祐美 氏**（ふじの ゆみ）

オーストラリアBOND大学大学院 経営学修士。ミノルタカメラ（現コニカミノルタ）、P&G人事部勤務を経て、世界最大の水産飼料会社ニュートレコ社の日本法人立ち上げに参画。更に関連会社2社を立ち上げ、取締役に就任。アジア太平洋地域人事統括として、組織・人材開発に従事。独立後、企業立ち上げからマネジメントまでの経験を基に、メンタルヘルスマネジメント、リーダー育成、コミュニケーション等の分野にて、各種企業、大学等へ研修、カウンセリング等人材開発コンサルティングを展開する。

＊二級キャリアコンサルティング技能士、産業カウンセラー、DiSC 認定インストラクター等

【著書】「上司は仕事を教えるな!」（PHP研究所）、「上司取扱説明書」（同友館）他

●申込み先着順

お申込みはお早めにお願いいたします。

※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。

●お申込手続き

1. **お申込方法**　①「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。セミナー開催の約1ヶ月前を目途に「受講証」と「請求書」を派遣責任者宛にお送りいたします。
届かない場合は右記照会先までお問い合わせください。
②当社ホームページ（http://www.murc.jp）経由でもお申込みいただけます。
2. **受講料のお支払い方法**　①**銀行振込の場合**…開催日の**2日前**（土／日／祝を除く）までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。なお、領収証は発行いたしません。「振込金受取書」を領収証としてご使用ください。
②**SQUET-DC法人ゴールドカードの場合**…カードご精算日にご指定の口座より引き落しとなります。
③**三菱東京UFJ銀行「口座振替」の場合**…ご精算日にご登録された口座より引き落しとなります。
※**②③は会員企業様のみご利用いただけます。**
3. **受講お取消し**　開催日の前日（土／日／祝を除く）17:00までにご連絡ください。すでにお振込みいただいているお客様には、受講料を全額ご返金いたします。ただし、それ以降のキャンセルにつきましては、ご返金いたしかねます。また、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますので、ご了承ください。

●受講料

（テキスト代を含む／昼食代は含みません）

＊1社2名以上受講の場合は、1名につき2,160円（うち消費税160円）の割引をいたします。

区分	受講料	うち消費税
SQUET特別会員	23,760円	1,760円
SQUET一般会員	27,000円	2,000円
提携先会員	29,160円	2,160円
会員以外	32,400円	2,400円

申込・照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
〒530-8213 大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKAオフィスタワー19F
TEL（06）7637-1410　FAX（06）7637-1409
Eメール　seminar-o@murc.jp
MURCホームページ　http://www.murc.jp
SQUET URL　http://www.squet.jp

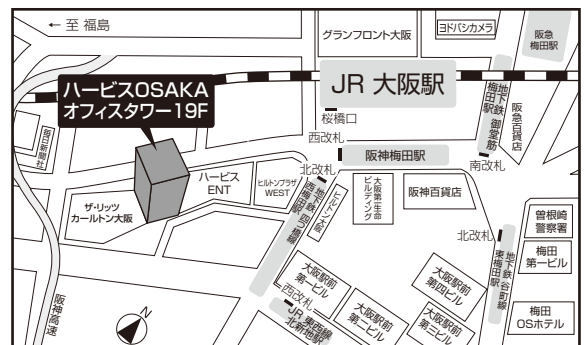
会場案内

大阪セミナールーム　大阪市北区梅田2-5-25
ハービスOSAKAオフィスタワー 19F

■オオサカガーデンシティの地下通路 出口番号6-31

- ●阪神「梅田駅」西改札より徒歩約6分
- ●JR「大阪駅」桜橋口より徒歩約6分
- ●地下鉄四つ橋線「西梅田駅」北改札より徒歩約6分
- ●地下鉄御堂筋線「梅田駅」南改札より徒歩約9分

※駐車場の用意がございませんので、あしからずご了承ください。

※ハービスENTのオフィスタワーとお間違えのないようお越しください。

◆上記『お申込手続き』および下記の『個人情報の取扱いについて』等を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ＆コンサルティング株式会社宛　FAX(06)7637-1409　MURCホームページ http://www.murc.jp

受講申込書	実践的に学ぶ!「マーケティング入門」	2014年 12／10(水)	セミナー番号 413

◆該当する番号を○で囲んでください。 1. SQUET特別会員　3. 提携先会員 2. SQUET一般会員　4. 会員以外	会員番号	受講料　円（　名様分）
（三菱東京UFJ銀行お取引店　支社 ・ 支店）		お支払い方法◆該当する番号を○で囲んでください。 1. 銀行振込 2. SQUET-DC法人ゴールドカード 3. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」 （2・3）会員企業様のみご利用いただけます。 ※チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。
会社名		
住　所（〒　　）		TEL　－　－ FAX　－　－
業種･業態･扱い品		従業員　名　資本金　百万円

	氏　名	所属・役職名	Eメールアドレス
派遣責任者 ※受講証等の郵送先			
セミナー受講者			
セミナー受講者			
セミナー受講者			

【個人情報の取扱いについて】
＊ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」(http://www.murc.jp/corporate/privacy)に従って適切に取り扱います。
＊ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。
また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。
＊ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。
＊なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただく場合があります。
ご案内のための新規登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。

□ 郵送不要　□ FAX不要　□ Eメール不要

＊お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。

【お申込みをお断りする場合】
＊反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。＊諸事情を考慮の上、セミナーへの出席をお断りさせていただくことがあります。

Ⓦ